

打破房价壁垒 购房合伙人,搅局还是转型?

2014年,楼市白银时代悄然降临。交易下降、库存增加、融资困难、政策不稳定、市场不明朗,楼市目前进入调整期,开始步入“拐点”。

楼市整体下行、房地产行业转入低迷的困境,互联网营销却如火如荼。高成本和去库存一直是房地产的两大“软肋”,通过互联网的电商平台恰恰能够实现降低作为房产中流砥柱的销售成本。

同样是基于互联网打造的百强楼盘购房合伙人模式,对于鹰城楼市而言,究竟是搅局还是转型?



首度试水便已彰显活力

2014年,楼市是如此之热闹。秒杀、众筹、合伙买房、淘宝卖房、全民营销……各种营销新招层出不穷,无不是对传统手段的颠覆与革新。万科总裁郁亮则说,在互联网时代,合伙人制度是比职业经理人制度更符合商业逻辑的管理制度。

上周六,百强楼盘购房合伙人首度试水,与西湖印象牵手合作,尽管之前并未有大规模的宣传推广,但购房者合伙的热情却显然高涨得多,很多本来是准备正常购房的人,在了解到该模式之后,也纷纷要求合伙。

“对于我们买房的人来说,不管怎样的营销手段都不是最重要的,重要的是我们能得到多少实惠,房价能降低多少?这才是核心,我觉得购房合伙人就是抓住了这一点。”刚刚加入购房合伙人模式的尚先生表示。

在上周六西湖印象的开盘过程中,购房合伙人显示出了对购房人的强大吸引力。当天200余组客户到场选房,其中就有不少已经或者准备通过购房合伙人模式来购房。“除了正常优惠,交5000元最高能抵5万元,10个人合伙就能优惠1万元,20个人优惠2万元……就算找熟人也优惠不了这么多啊。”购房者李恪认为百强楼盘的购房合伙人很靠谱。

业内人士表示,购房者选择“抱团买房”,大部分都有着明确目标,他们会经常关注自己有意向的项目,一旦有优惠活动就会积极参与。开发商只要给予适度的优惠,就能够促成交易,实现快速去库存。尤其在人工、物料费用不断上涨的大环境下,开发商都面临着回笼资金的压力,这种模式更符合现有市场的整体节奏。

从这个角度来看,百强楼盘的购房合伙人模式受到购房者追捧、开发商的认可,具有其市场需求的必然性。



互联网思维下的合伙人模式

11月19日,在浙江乌镇召开的首届世界互联网大会,吸引了马云、马化腾、张朝阳等众多业界大佬参与,也让外界再一次认识到了互联网对下一个时代的重要性。

20年前,中国全功能接入互联网,开启了与世界互联互通的新时代。20年来,中国积极融入世界互联网发展大潮,创新推进中国互联网发展。经过20年的努力,中国已经成为全球网民数量最多的国家、全球最大的电子信息产品生产基地、全球最具成长性的信息消费市场。

2014年以来,作为国内龙头房企,万科在行业的广度上展开了积极的探索,触网成为万科在“白银时代”创新的尝试,万科分别与阿里、腾讯、百度等国内一线互联网企业展开合作,在其商业模式中植入互联网基因,联合淘宝卖房。

今年“双11”期间,多家房企与搜房网合作进行众筹卖房。据搜房网相关人士透露,参与众筹的房企包括保

利、中铁、时代、农房、永恒等多家开发商。在京东商城,远洋地产拿出上万套房源,参与项目数量占到远洋总体开发量的20%,整体售价优惠较大,部分单位低至1.1折。

除京东和搜房网外,团贷网近日也推出了房产众筹产品“房宝宝”。中国平安集团旗下的平安好房网也率先发起了众筹美国房产的活动,目前已经吸引了万科、绿地、世茂等开发商与之洽谈房地产众筹合作。

显然,如何与互联网融合,成为了下个时代产业发展的关键因素之一,这其中当然也包括房地产行业,谁能掌握互联网,谁就能赢得下一个黄金十年。

“从一开始,百强楼盘的购房合伙人模式就是以互联网思维为出发点,这是与一般的团购、合伙、全民营销等最本质的区别。”百强楼盘购房合伙人模式负责人表示,该模式是以互联网为基础,构建一个全民购房的O2O平台,为房地产业下一个黄金十年作准备。

打破房价壁垒,楼市营销转型策略

今年以来,楼市营销面临新的挑战,尽管各种新招层出不穷,但购房者却并不买账,楼市销量总是不温不火。楼市转型,营销创新为业界普遍认同,百强楼盘的购房合伙人模式首秀即火,为楼市营销创新提供了新的案例。

不同于一般的搭伙买房和团购,百强楼盘的购房合伙人模式正是基于互联网思维,致力于打造专业O2O平台的合伙购房模式。它有着两大平台的支撑:百强楼市网和百强楼盘联销中心,前者为平顶山第一个O2O全民购房营销平台,后者为省内最大的一站式购房体验中心。两大专业平台,就像两个车轮,支撑并驱动着购房合伙人模式的发展。

据百强楼盘“购房合伙人”负责人介绍,该模式类似于团购,但又有差别,一般的团购主要针对单位或者团体,产品往往是特定的;而合伙人模式针对每一个普通购房者,所针对的产品为市面在售楼盘,购房者选择余地

更大。“核心在于阶梯型的优惠,即参与合伙的人越多,大家所能享受到的购房优惠也将越高。比如1人购买某楼盘的房子时,可享受到的优惠是5万元,那么5人合伙就能享受6万元优惠,10人可享7万元,15人可享8万元……优惠随着人数增多而不断累积。”

“不用找关系,不用托熟人,加入购房合伙人,单套房源享受老板优惠,多套房源成交还可享受额外优惠,套套房源成交价全城最低。”该负责人说到,凡是推荐合伙人成功的,皆有奖励,推荐人和被推荐人均能享受到更多的购房优惠。同时,推荐人还能享受推荐成交房源佣金一定比例的奖励。

“未来我们的目标是发展到众筹买房,让所有购房合伙人来分享购房收益。”百强楼盘“购房合伙人”负责人说,这种模式在国内其他城市已有成功先例,是一种全新的模式。

(张明月/文 图为资料图片)

